

مشروعي هو مستقبلي ...

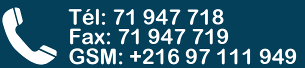
SOCIAL BUSINESS
CROWDFUNDING
DÉVELOPPEMENT
NUMÉRIQUE
FINANCEMENT
INNOVATION
FRANCHISE
REPRISE
ÉCONOMIE
CRÉATION
BUSINESS MODEL
FEMMES ENTREPRENEURS
ASSURANCE
COACHING
CONSEIL
RECRUTEMENT
ATELIERS
RÉSEAUX D'ACCOMPAGNEMENT
FORMATION
EMPLOI

18,19 & 20 FEVRIER 2015 à l'UTICA TUNIS

Organisé par



Tél: 71 947 718
Fax: 71 947 719
GSM: +216 97 111 949
www.estartupexpo.com
E-MAIL : Entrepreneurs.expo@hotmail.com

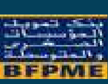


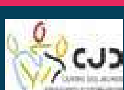
Sponsor Platinum

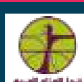


Partenaires Stratégiques













Partenaires Media



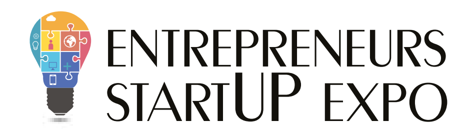








AESE
Tanitjobs
AIESEC



مشروعي هو مستقبلي

18,19 et 20 février 2015, Siège UTICA, Tunis

Monsieur Le Président Directeur Général,

Nous avons l’honneur de vous demander de bien vouloir participer aux expositions et conférences du salon entrepreneurs startup expo,les 18,19 et 20 février 2015 au siège de l’UTICA à Tunis. Ce salon professionnel constitue une opportunité de rencontres, d’informations et d’échanges pour accompagner les entrepreneurs et porteurs de projets à développer ou créer leurs entreprises à travers un programme d’exposition, de rencontres B2B, de conférences et de débats et un espace de coaching

Le salon sera réparti autour des espaces :

- ✓ FINANCEMENT, ASSURANCE et CONSEIL
- ✓ RÉSEAUX D'ACCOMPAGNEMENT
- ✓ DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES
- ✓ ÉCONOMIE NUMÉRIQUE
- ✓ FRANCHISE
- ✓ EMPLOI, RECRUTEMENT, FORMATION
- ✓ SPEED BUSINESS MEETING (survey coach)
- ✓ ATELIERS

Quelques chiffres :

Village



Village Conseil & Coaching

Village porteurs d’idées
Edupartage

Village
INFORMATION TECHNOLOGY

Village



+100 Exposants	répartis en 6 thèmes.
+12000 Visiteurs	plus de 12 000 visiteurs attendus
+90 Conférences	plénières et techniques animées par des experts pour se former et s’informer.
10 Modèles	de réussite entrepreneuriales ”succes story” pour s’inspirer de leurs expériences.
1 Trophée	attribué aux femmes entrepreneures porteuse de meilleures idées
1 Trophée	attribué pour récompenser la meilleure idée de projet et start-up.
+2000 Rencontres	B2B entre 150 porteurs de projets identifiés et les exposants.

Mercredi 18 février 2015
"Journée Start-UP"

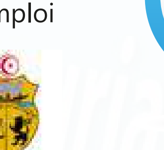




Les conférenciers



Mr Hafedh ,LAMOURI
Ministre de l'Emploi

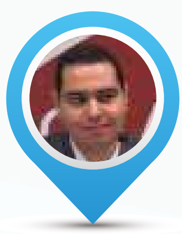




Mr Khaled BEN YOUNES
OOREDOO-INTILAQ

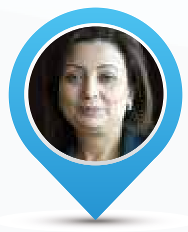
INTILAQ

ooredoo



Mr Chiheb GHAZOUANI
CAG

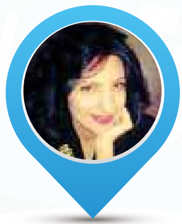




Mme Wided BOUCHAMAOUI
Présidente UTICA





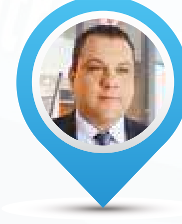


Mme Leila CHARFI
YSB





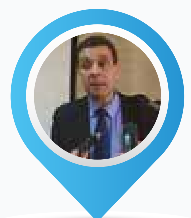
ONUDI



Mr Mohamed BRIDAA
MICROSOFT

Microsoft





Mr Hamdi KSIAA
BFPME





Mr Khaled ZRIBI
CJD





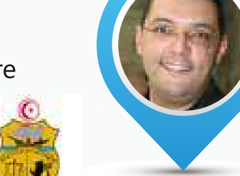
Mr Sehl ZARGOUNI
MICROCRED





Mr Sami SMAOUI
HP

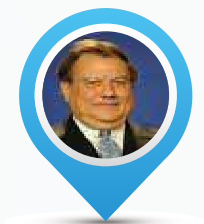




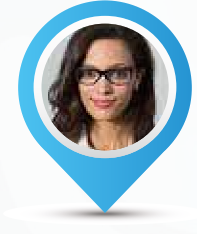
Mr Said AIDI
Ancien Ministre

Mr Mondher KHANFIR
Carthage Business Angel





Mr Jalloul AYED
Ancien Ministre



Mlle Nessrine BEN SLIMEN
ENPACT



enpact



Mr Hassen ZARGOUNI
SIGMA CONSEIL



Remise des Trophées

12:30





Conférences (3 jours)

Mercredi 18 février 2015

Journée Start-up
« L'Entrepreneuriat Aujourd'hui en Tunisie »
« L'Entrepreneuriat solidaire »

08:30  *Inscription*

09:15 Mr. Seifeddine BECHA : Orgranisateur du salon
Présentation du programme et des espaces salon. 

09:30 Inauguration du salon
Mr . Hafedh LAAMOURI, Ministre de l'Emploi et de la Formation Professionnelle. 

09:45 Mme Wided BOUCHAMAOUI : Présidente, Utica 

10:00  

10:15 Mr . Hamouda LACHTAR : Directeur des pépinières d'entreprises 

10:30

10:45 Mr . KSIAA Hamdi : Directeur de l'assistance BFPME
le rôle de la BFPME dans le financement des PME et l'assistance des promoteurs. 

11:00 Mr . Sami SMAOUI : Managing Director & Customer Support Director , HP Tunisie

11:15 Mr . Khaled BEN YOUNES : Directeur exécutif projet stratégique at Ooredoo INTILAQ  

11:30

11:45 Mr . Mohamed BRIDAA : Directeur Général Microsoft 

12:00 Mr . Khaled ZRIBI : Président, CJD
Le CJD et l'entrepreneuriat

12:15 Mr . Said AÏDI : Ancien Ministre de la Formation Professionnelle et de l'Emploi
Présentation du programme et des espaces du salon

12:30 Mr . Jalloul AYED : Ancien Ministre des Finances
Remise des Trophées de l'Entrepreneur 

12:45

12:45

14:30 **Comment démarrer, développer et financer sa Start-up ?**

14:45 Mme Nesrine BEN SLIMEN : coordinatrice de Enpact Tunisie
enpact

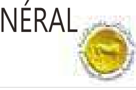
15:00 Mr . Chiheb GHAZOUANI : CAG LAW FIRM 

15:15

15:30 Mme Leila CHARFI : Country Director à YSB 

15:45

16:00 Mr . Sehl ZARGOUNI : MICROCRED 

16:15 Mr . Mondher KHANFIR : DIRECTEUR GÉNÉRAL (WIKI STARTUP) 

16:30 Mr . Hassen ZARGOUNI : Directeur Général , SIGMA CONSEIL 

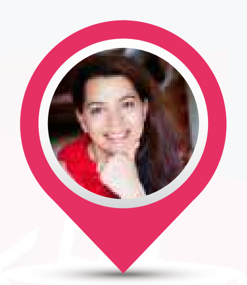


Jeudi 19 février 2015
"Journée Femmes Entrepreneurs"



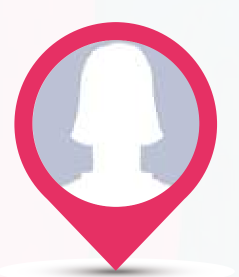


Les conférenciers



Mme Amel KARBOUL
Ministre du Tourisme





Mme Eya ESSIF
ECOBOIS



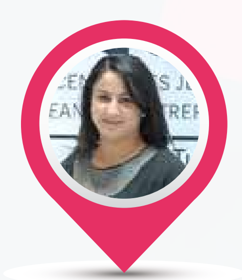


Mme Essma BEN HAMIDA
ENDA INTER-ARAB



Mme Alia MAHMOUD
MICROSOFT



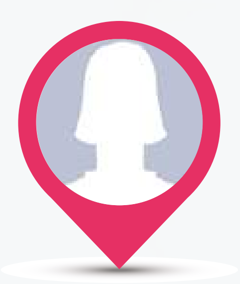


Mme Wafa LAAMIRI
CJD



Mme Chema GARGOURI
WES



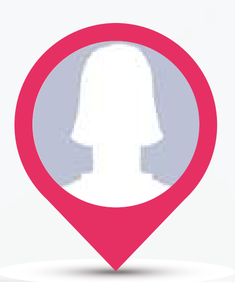


Mme Raja CHERIF
ATUPEE



Mr Kamel JRADI
ATUPEE







Business awards









Conférences (3 jours)

Jeudi 19 février 2015

Journée femmes entrepreneurs
« Entreprendre au Féminin, Facteurs clé de succès »

09:00	Inauguration Mme Amel KARBOUL : Ministre du tourisme
09:30	Mme Essma BEN HAMIDA Directrice exécutive d'Enda inter-arabe
09:45	Mme Eya ESSIF : PDG ECOBOIS Entreprendre au Féminin
10:00	
10:15	Mme Alia MAHMOUD Citizenship Program Manager/Dir. Microsoft Innovation Center
10:30	Débat " Networking feminin " Question reponse
10:45	Mr Kamel JRADI et Mme Raja CHERIF Bravo les femmes
11:00	Mme Wafa LAAMIRI Expert à CJD et Directrice CRIT Tunisie Remise des Trophées de l'Entrepreneur
11:30	Mme Chema GARGOURI: programme WES Entreprises féminines durables
11:45	
14:00-16:00	WES Business Award Remise des prix du wes business award
16:15	
16:30	
16:45	

Microsoft

WES Entreprises Féminines Durables
Women's Enterprise for Sustainability



16:00

Atelier coaching

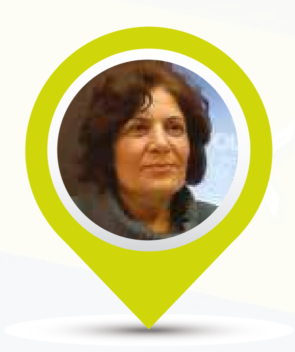
Speed Business Meeting

14:30 - 17:30



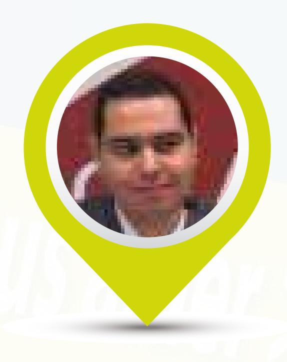
< Qui peut vous aider ? >

Les conférenciers



Mme Lamia CHAFFAI
EFE





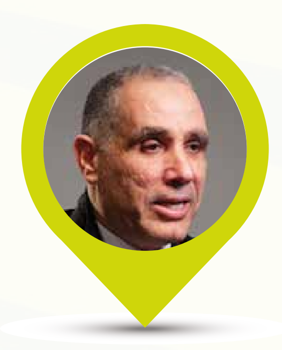
Mr Chiheb GHAZOUANI
CAG





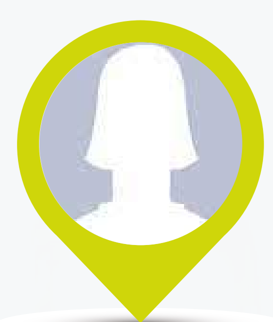
Mr Mehdi BACCOUCHE
IMPACT





Mr Maher KALLEL
Carthage Business Angel





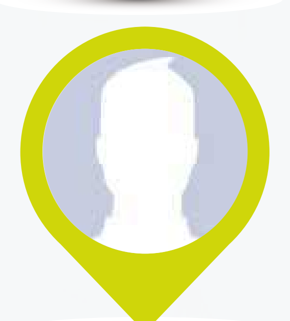
Mme Sonia BARBARIA
Souk Attanmia





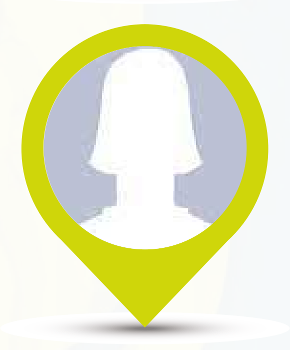
Mr Mourad BERRAJAH
REMIND





Mr Imed AMARA
STEG









Clôture du salon





Conférences (3 jours)

Vendredi 20 février 2015

Journée Nationale des Jeunes Créateurs et Entrepreneurs
Qui peut vous aider ?

09:00	
09:15	Mme Lamia CHAFFAI : Chief executive officer
09:30	Mme Sonia BARBARIA : Consultante experte en communication Souk At-tanmia
09:45	
10:00	
10:15	Mr Chiheb GHAZOUANI : CAG LAW FIRM
10:30	
10:45	Mr Imed AMARA Spin-off project Manager STEG
11:00	
11:15	Mr . Mehdi BACCOUCHE Responsable IMPACT L'incubateur d'entreprises sociales Lab'ESS
11:30	Mr . Maher KALLEL PRÉSIDENT DE CBA (Carthage Business Angel)
11:45	Mr . Mourad BERRAJAH Directeur Exécutif Réseau Méditerranéen D'investissment et de Développement d'Entreprises
14:00	
15:30	
15:45	
16:00	

11 : 00

13 : 30



14:30 - 17:30





CITATIONS DE CONFÉRENCIERS




















CITATIONS DE CONFÉRENCIERS

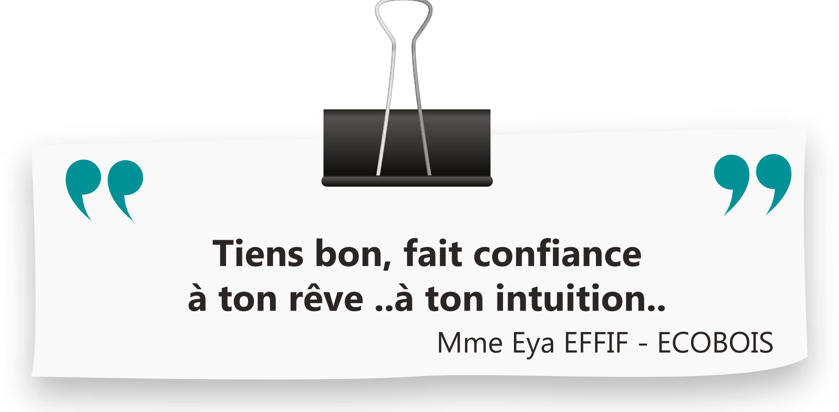
















Programme provisoire des thémes Workshops et ateliers

Création d'entreprise :

- Créateurs d'entreprise, suivez la stratégie du succès
- Créer son activité grâce à un site d'e-commerce : choisissez la simplicité

Micro crédit et crédit :

- Les solutions de financement pour des créateurs d'entreprise n'ayant pas accés au réseau bancaire

Brevet :

- La protection des marques de fabrique de commerce et de service
- La protection par brevet d'invention

Financement :

- Mode d'emploi pour convaincre son banquier
- Boucler le schéma de financement de votre projet auprès des banques, des sociétés de leasing et des sicars
- Bénéficier des interventions des fonds publics d'investissement destinés à soutenir les PME.

Accompagnement :

- L'accompagnement, un accélérateur de réussite pour votre projet
- Aides et subventions : les connaitres ,les demander, les obtenir

Stratégie Marketing : -

- Soyez remarquable grace à votre logo
- Comment le web/web mobile peut contribuer à developper votre notoriété

Business plan, business modéle :

- Le business plan ,le GPS de votre entreprise

Franchise :

- Les difficultés d'accès au financement,
- Les techniques de négociation de contrat
- Les bénéfices au niveau macroéconomique que peut engendrer la franchise.

Choix de la forme juridique :

- Définissez bien vos besoins avant de trancher

Plan média et campagne de communication

MBJ GROUP soigne tout particulièrement la médiatisation de ses évènements et la visibilité proposée à ses partenaires.

Dans le cadre de l'organisation du salon. MBJ GROUP profite de l'occasion pour informer l'ensemble de la presse spécialisée de la tenue d'un tel rassemblement.

Afin de partager ces échanges avec le plus grand nombre et développer davantage le réseau, MBJ GROUP s'appuie sur des relations partenaires mutuellement bénéfiques.

La participation de ces partenaires assure en parallèle la continuité et le développement des évènements, ainsi que pour ceux qui les rejoignent, une excellente visibilité vers un public de décideurs très à jour de l'évolution du marketing et de la communication.

Avant	Un site internet actualisé chaque jour
	Programme et invitation numérique (e-mailing à 180.000 adresses)
	Conférence de presse – présentation du salon
	Multimédia ▪ Diffusion des communiqués de presse auprès des médias et partenaires : Tuniscope/ Tekiano/ Kapitalis/ Webmanager Center/ Business News, Keejob ▪ Référencement internet de l'évènement sur facebook, linkedin, viadeo Bannières web : • www.thd.tn • www.ashareek.com.tn • www.freelance-tunisie.com • www.echsar.com • www.espacemanager.com • www.investir-en-tunisie.net • www.leaders.com.tn • www.femmesdetunisie.com ▪ campagne emailing : MBJ Group/ Ashareek
	Plateaux webTV : BTV/ Plateaux TV : FIRST TV Plateaux radio : RTCI, Radio Nationale, ExpressFM, IFM, JAWHARA FM
	Campagne SMS : ▪ campage sms avec le lien du site web ▪ campagne sms préinscrits ▪ campagne sms jour 2
	Insertion presse ▪ La Presse ▪ Entreprises Magazine ▪ Tanitjob
	Affichage urbain - réseau MIP
Après	Campagne mailing de remerciement
	Reportages diffusés sur le site internet du salon
	Communiqué dans la presse nationale

1 LE SALON

Dans un contexte économique âpre, l'entrepreneur doit relever des défis toujours plus complexes (développement de son activité commerciale, recherche de financement, maîtrise des outils numériques...) et faire face à un environnement en perpétuel mouvement (évolutions administratives, législatives...).
Souvent isolé, il n'a pourtant pas d'autre choix que de « se battre », en développant au maximum sa performance commerciale, économique mais aussi individuelle.
Plus que jamais, les entrepreneurs ont donc besoin de solutions et conseils pour les aider à créer, gérer et développer leur activité. Du 18 au 20 février 2015 à l'UTICA-Tunis

C'est l'opportunité pour nos visiteurs :

- d'obtenir des réponses personnalisées à leurs questions.
- de faire le point sur les secteurs porteurs.
- de faire le plein de rencontres énergisantes.

Pour notre part, nous sommes très fiers de contribuer, au développement de l'entrepreneuriat en Tunise .
Si 70% des indépendants et dirigeants de TPE ne renonceraient pas à leur indépendance pour « revenir au salariat », c'est qu'ils doivent, comme nous, vivre de belles aventures !
Cet hiver, soyez vous aussi au rendez-vous, pour échanger avec les entrepreneurs et les experts du secteur et encourager le développement des TPE (Très Positives Entreprises)



Concours & Trophées

Projets innovants et Startup Trophy



Un concours gratuit réservé aux futurs entrepreneurs et au sociétés déjà établies porteurs d'idées.
Il a pour vocation de récompenser les idées innovantes ayant un fort potentiel de réussite.
Un comité de jury d'experts se chargera du dépouillement et de la sélection du vainqueur qui sera récompensé par un trophée et un certificat de recommandation.

Femmes entrepreneurs trophy



Un concours gratuit réservé aux femmes entrpreneurs porteuses d'idées .Il a pour vocation potentiel de réussite .Un comité de jury d'experts se chargera du dépouillement et de la sélection du vainqueur qui sera récompensé par un trophée et un certificat de recommandation

Sponsor Platinum



Partenaires Stratégiques













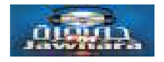





Partenaires Media























2 Pourquoi exposer ?

Pourquoi exposer au Entrepreneurs Startup Expo ?

4 bonnes raisons d'exposer :

- ✓ Pour apporter l'information aux jeunes créateurs.
- ✓ Pour faire connaitre, faire des démonstrations, présenter vos innovations.
- ✓ Pour accroître la notoriété de votre offre et votre image auprès de cette cible.
- ✓ Pour comprendre : pendant 3 jours,vous rencontrez des prospects qui vous donnent une opinion immédiate sur votre offre de services.



3 Qui expose ?

Les exposants des micro-stands couvrent un spectre très large de produits et services, étudié pour répondre aux attentes des visiteurs. Jugez plutôt :

Pour créer une entreprise :

- Conseils juridiques.
- Notaires, avocats.
- Conseils à la création d'entreprise
- Conseils à la constitution de business plan
- Clubs et réseaux d'accompagnement
- Banques
- Assurances



Pour mieux gérer son entreprise :

- Télésecrétariat
- Sociétés de domiciliation
- Conseillers en gestion de patrimoine
- Prestataires de services informatiques
- Fournisseurs de produits
- informatiques et de consommables
- Réseaux de comptables
- Editeurs de logiciels informatiques
- métiers

Pour développer son entreprise :

- Conseils en innovation et en protectionde la propriété intellectuelle
- Internet : développeurs de sites
- Internet, webdesigners, sociétés de référencement, fournisseurs de solution de paiement en ligne
- Traducteurs
- Conseils en développement
- commercial et marketing
- Conseils en communication
- Force de vente supplétive
- Conseils en développement personnel du chef d 'entreprise
- Coachs
- Life-coachs



4 Qui visite ?

Tous entrepreneurs, tous décideurs en matière d'investissements professionnels, ils apprécient particulièrement dans ce salon l'offre de solutions concrètes et immédiatement opérationnelles pour créer, gérer et développer leur activité.

Des dirigeants d'entreprises .
- vous avez une opportunité unique de toucher le décideur en matière d'investissement.







Entrepreneurs Startup Expo
18,19 et 20 février 2015, Siège UTICA, Tunis

ENTRÉE PRINCIPALE DE L'UTICA

PARKING

P

ENTRÉE DU SALON

BADGING

HALL D'EXPOSITION

ATELIER COACHING

SALLE DES CONFÉRENCES



Tente géante espace repas + café

Village Conseil & Coaching

Village porteurs d'idées
Edupartage

Village START UP
24 23 22 21 20 19 18

64 STANDS D'EXPOSITION
4 | STAND VIP (15 m²)
8 | STAND XL (12 m²)
17 | STAND L (9 m²)
12 | STAND M (6m²)
23 | STANDS S (3m²)
® Réservé
NB: Tous nos stands sont équipés et aménagés (voir cahier de charge)

26 27 28 29 30 31 32 33
BADGING
41 42 43 44 45 46 47 48

25 34 35 36 37 38 39 40

66 65 68 67
70 69 72 71

63 64 61 62 59 60 57 58
55 56 53 54 51 52 49 50

17 16 15 14 13 12 11 10 9

Village INFORMATION TECHNOLOGY

1 2 3 4 5 6 7 8

SALLE DES CONFÉRENCES

12 000 VISITEURS ATTENDUS

5 Packs stands d'exposition clé en main

PACK S	PACK M	PACK L	PACK XL	PACK VIP
1 000 DHT	2 500 DHT	3 500 DHT	4 500 DHT	6 000 DHT
Revetement sol cloisionnement prise electrique cnx internet	Revetement sol cloisionnement prise electrique cnx internet	Revetement sol cloisionnement prise electrique cnx internet	Revetement sol cloisionnement prise electrique cnx internet	Revetement sol cloisionnement prise electrique cnx internet
Referencement dans le guide des visiteurrs	Referencement dans le guide des visiteurrs	Referencement dans le guide des visiteurrs	Referencement dans le guide des visiteurrs	Referencement dans le guide des visiteurrs
✓ Roll-UP	✓ Roll-UP	✓ Roll-UP	✓ Roll-UP	✓ Roll-UP
✓ Desk+ 2 chaises	✓ Desk+ 2 chaises	✓ Desk+ 2 chaises	✓ Desk+ 2 chaises	✓ Desk+ 2 chaises
✓ Internet (Accés à l'espace Networking)	✓ Internet (Accés à l'espace Networking)	✓ Internet (Accés à l'espace Networking)	✓ Internet (Accés à l'espace Networking)	✓ Internet (Accés à l'espace Networking)
✓ Site web (insertion logo Entreprise)	✓ Site web (insertion logo Entreprise)	✓ Site web (insertion logo Entreprise)	✓ Site web (insertion logo Entreprise)	✓ Site web (insertion logo Entreprise)
✓ Guide visiteur (Publi-reportage +logo)	✓ Guide visiteur (Publi-reportage +logo)	✓ Guide visiteur (Publi-reportage +logo)	✓ Guide visiteur (Publi-reportage +logo)	✓ Guide visiteur (Publi-reportage +logo)
✓ Badge (Accés BDD)	✓ Badge (Accés BDD)	✓ Badge (Accés BDD)	✓ Badge (Accés BDD)	✓ Badge (Accés BDD)
✓ Pause café +Repas	✓ Pause café +Repas	✓ Pause café +Repas	✓ Pause café +Repas	✓ Pause café +Repas
3 m²	6 m²	9 m²	12 m²	15 m²

Packs Conférences et Workshops

Success story

10 succes story seront présentés sous forme de témoignage par un leader qui a prouvé une réussite entrepreneuriale dans son secteur d'activité

salle plénière
capacité : 500 personnes
accès : libre et gratuit
micro+puputre+projecteur fournis



GRATUIT

Conférences plénière

une sélection de conférences sur l'importance du sujet de l'entreprenariat dans la vie politique,économique du pays sera présentée par nos partenaires pour instaurer la cultured'entreprise chez les tunisiens
salle plénière
capacité : 500 personnes
accès : libre et gratuit
Micro+puputre+projecteur fournis



1 800 DHT

Workshops technique

les entreprises ou organismes peuvent exposer leurs solutions ou produit pour informer une cible des visiteurs du salon
salle atelier
capacité : 30 personnes
accès : libre et gratuit
projecteur



800 DHT

Packs Sponsoring

Sponsor Gold	**15 000 DHT**
Sponsor Platinum	**20 000 DHT**
Sponsor Officiel	**35 000 DHT**

6 Produits marketing



☐	Visuel au dos des badges visiteurs 12 000 badges	1 500 DHT
☐	Logo 1 couleur sur les cordons des badges 12 000 cordons	3 000 DHT
	guide du salon tirage : 12 000 exemplaires Page intérieure	600 DHT
☐	2éme de couverture	1 100 DHT
☐	3éme de couverture	1 100 DHT
☐	Citation du sponsor dans les compagnes radio	3 000 DHT
☐	Sac du salon : impression du visuel sur une face a4 tirage 1000	1 000 DHT
☐	Campagne emailing personnalisée,vers la liste das inscrits j-3	400 DHT

7 Sponsoring

Sponsor Gold

15 000 DHT

Présence du logo sur les différents supports de communication de l'évènement
- Logo sur arriére interviews et conférences de presse
- Logo sur papier en tête du courrier du salon
- Logo sur recto des badges
- Logo sur la couverture du guide du salon
- Logo sur les invitations
- Logo sur arriére scéne grand format salle de conférence plénières
- Logo sur le sac du salon

< stand de 12 m^2 >
- Revetement sol-eclairage-cloisonnement-prise électrique-cnx internet
- Référencement dans le guide-des visiteurs

Prise de parole lors :
- Des conférences/workshop
- De la conférence de presse

Sponsor Platinum

20 000 DHT

Présence du logo sur les différents supports de communication de l'évènement
- Logo sur arriére interviews et conférences de presse
- Logo sur papier en tête du courrier du salon
- Logo sur recto des badges
- Logo sur la couverture du guide du salon
- Logo sur les invitations
- Logo sur arriére scéne grand format salle de conférence plénières
- Logo sur le sac du salon

< stand de 15 m^2 >
- Revetement sol-eclairage-cloisonnement-prise électrique-cnx internet
- Référencement dans le guide-des visiteurs

Prise de parole lors :
- Des conférences/workshop
- De la conférence de presse
- Distribution de flyers dans les sacs visiteurs
- Citation du sponsor dans les compagnes radio
- Invitation du sponsor lors de la présentation
- Emailing de remerciement personnalisé
- Accés à la liste des visiteurs

*le sponsoring est vendu en Packages,la renonciation l'un des éléments de l'offre ne donne pas droit a une remise

Sponsor Officiel 35 000 DHT

Présence du logo sur les différents supports de communication de l'évènement
- Logo sur arriére interviews et conférences de presse
- Logo sur papier en tête du courrier du salon
- Logo sur recto des badges
- Logo sur la couverture du guide du salon
- Logo sur les invitations
- Logo sur arriére scéne grand format salle de conférence plénières
- Logo sur le sac du salon

< stand de 15 m² >
- Revetement sol-eclairage-cloisonnement-prise électrique-cnx internet
- Référencement dans le guide-des visiteurs

Prise de parole lors :
- Des conférences/workshop
- De la conférence de presse
- Distribution de flyers dans les sacs visiteurs
- Citation du sponsor dans les compagnes radio
- Invitation du sponsor lors de la présentation
- Emailing de remerciement personnalisé
- Accés à la liste des visiteurs
- Apparaître sur écran géant (à l'UTICA)
- Apparaître sur l'affichage urbain
- Présence sur les médias TV



*le sponsoring est vendu en Packages,la renonciation l'un des éléments de l'offre ne donne pas droit a une remise

8 Bon de commande

Calculez le total de votre commande

LES PACKS D'EXPOSITION

Total...HT

LES CONFERENCES

Total...HT

PRODUIT MARKETING

Total...HT

LE SPONSORING

- ☐ Sponsor Gold
- ☐ Spnosor Platinum
- ☐ Sponsor Officiel

Total...HT

TOTAL COMMANDE

Total HT ....

TVA 18 % ....

Total TTC..

PAIEMENT

1er versement obligatoire par réservation = 50 %

du total TTC Solde au plus tard le 08/02/2015

- Les PACKS D'EXPOSITION ,dont l'avance pour réservation n'aurait pas été versée dans un délai de 48h à compter de la date de signature du présent document, seront considérés comme libres

- Les BONS de sortie ne seront délivrés qu'aux exposants ayant procédé au réglement de la totalité de leur facture

- Le paiement peut s'effectuer:

soit par chéque à l'ordre de MBJ Group
soit par virement bancaire
RIB : 142 0033089889

- Je déclare avoir pris connaisance du réglement Entrepreneurs Startup Expo ainsi que des conditions générales de vente des outils de communication dont je posséde un exemplaire et dont j'accepte toutes les clauses sans réserve ni restriction

A : ....

Le : ....

Nom et fonction de signature :

....

....

Cachet et signature (obligatoire)

- Pour valider votre participation,merci de renvoyer le bon de commande dument signées tamptonnes et paraphées par fax au :

(+216)71 94 77 19 ou par mail à contact@mbjgroup.tn



Fomulaire de participation



EXPOSANT

Raison sociale .... Forme juridique. ....

Adresse ....

Code postal .... Ville .... Pays ....

Téléphone .... Fax ....

E-mail .... Site internet ....

Code TVA (obligatoire). ....

Vous etes assujetti à TVA OUI ☐ NON ☐

Vous etes diliale d'un groupe:Nom du groupe .... Pays ....

RESPONSABLES

RESPONSABLE SALON ☐ M. ☐ Mme

Cette personne,rattachée à l'adresse de correspondance,recevra toutes les informations concernant l'organisation de votre participation et sero autorisée à passer des commandes supplémentaires pour le compte du souscripteur

Nom .... Prénom ....

Téléphone direct .... Fax ....

Portable .... E-mail ....

Fonction ....

DIRECTEUR ADMINISTRATIF ETFINANCER ☐ M. ☐ Mme

Nom .... Prénom ....

Téléphone direct .... E-mail ....

DIRECTEUR MARKETING et/ou COMMUNICATION ☐ M. ☐ Mme

Nom .... Prénom ....

Téléphone direct .... E-mail ....

REPRESENTANT LEGAL / DIRECTEUR GENERAL ☐ M. ☐ Mme

Nom .... Prénom ....

Téléphone direct .... E-mail ....

ACTIVITE

....

....

....

....

....

CONDITIONS GENERALES DE VENTE

1/ ORGANISATION

MBJ GROUP SARL – HQ: Express immobilière, A3-2, Centre urbain nord, CP: 1003, , Tunisie
RC: B01110382014 - MF: 1352298/Y/A/M/000 - BAN : Attijari Bank Agence Tamayouz -Tél: +216 71 94 77 18 – Fax: + 216 71 94 77 19
contact@mbjgroup.tn – Web: www.mbjgroup.tn

2/ LIEU ET DATE DE LA MANIFESTATION

Elle se tiendra au salon de l'UTICA - Tunis, les 18,19 **et 20 février** 2015 Les modalités d'organisation de l'évènement, notamment la date d'ouverture, sa durée, l'emplacement où il se tiendra, les heures d'ouverture et de fermeture sont déterminées par l'organisateur et peuvent être modifiées à son initiative. Dans l'hypothèse où l'évènement ne pourrait avoir lieu ou serait interrompu pendant son déroulement pour des raisons indépendantes de la volonté de MBJGroup, celui-ci s'engage à informer par lettre recommandée la faculté contractante sans que cette dernière puisse prétendre à une quelconque indemnité.

3/ INSCRIPTION

Le bon de réservation doit être adressé à MBJGroup par courrier ou par fax au : (+216) 71 94 77 19
Toutes les demandes qui nous parviendront seront prises en considération mais seules les demandes entièrement remplies et dûment signées, munies du cachet de l'entreprise exposante et accompagnées du paiement du premier acompte permettront de bénéficier des garanties prévues au contrat. La réception de la demande par l'organisateur implique que la société désireuse d'exposer a eu connaissance du règlement et l'accepte sans réserve, ainsi que les règles établies à titre complémentaire par l'organisateur. Elle implique également l'acceptation de toutes dispositions nouvelles qui peuvent être imposées par les circonstances et que l'organisateur se réserve le droit de signifier, même verbalement, aux exposants et ce dans l'intérêt de la manifestation.

4/ GARANTIE

Afin de bénéficier de la garantie d'emplacement du stand choisi, de la présence dans les outils de communication et de promotion et du tarif préférentiel, l'exposant doit s'acquitter en même temps que sa demande d'admission d'une somme correspondant à 50 % du montant global. Cette somme est à payer comptant. Elle sera remboursée à l'exposant si celui-ci n'est pas admis à exposer. En revanche, cette somme sera perdue pour l'exposant et acquise à la manifestation si le demandeur retire sa participation.

5/ ADMISSION

La confirmation des demandes d'admission sera adressée aux exposants dans les quinze jours suivant leur réception. Il est interdit de céder ou de sous-louer tout ou partie de l'emplacement attribué.

6/ ATTRIBUTION DES STANDS

MBJGroup se réserve le droit de modifier ou de changer les attributions de stands si cela s'avère nécessaire pour ajuster le plan de l'exposition à n'importe quel moment selon les exigences de l'organisateur ou les exigences de la loi applicable ou des règles applicables au site où se déroule l'exposition. MBJGroup se réserve le droit de retirer son accord pour cette inscription et résilier ce contrat de participation s'il s'avère que le produit de l'exposant peut être préjudiciable à l'image ou à la bonne tenue du salon, ou si l'exposant ou n'importe lequel de ses représentants ne se conforme pas aux règles de décence ou de bienséance.

- L'exposant ne peut en aucun cas faire de la publicité, sous quelque forme que ce soit, pour des firmes non exposantes.
- Toute publicité lumineuse ou sonore, ainsi que toute attraction, spectacle ou animation, doivent être soumis à l'agrément de l'organisateur qui pourra revenir sur l'autorisation accordée, en cas de gêne apportée aux exposants voisins, à la circulation ou à la tenue de l'exposition.
- L'attribution du stand est faite pour la seule période de l'exposition et n'implique pas que le même stand ou un stand similaire sera réservé ou offert pour de futures expositions.
- Chaque exposant ou délégué pourvoira au transport, à la réception, à l'expédition de ses colis, ainsi qu'à la reconnaissance de ses colis.
-Tous les colis devront être déballés à l'arrivée. Si les exposants ne sont pas présents pour recevoir leur colis, l'organisateur pourra les faire entreposer, déballer ou réexpédier d'office aux frais, risques et périls de l'exposant.
- Les exposants ne doivent pas obstruer les allées ni empiéter sur elles et en aucun cas gêner leurs voisins.
- Les exposants ne dégarniront pas leur stand et ne retireront aucun de leurs articles avant la fin de la manifestation, même en cas de prolongation de celle-ci.
- Toute distribution de prospectus est interdite en dehors du stand occupé par l'exposant.
- La distribution de tout document publicitaire ne pourra être effectuée par les exposants que sur leurs stands.
- Les enquêtes dites de sondage sont interdites, sauf dérogation accordée par l'organisateur.
- Les exposants devront laisser les emplacements, décors, matériels mis à leur disposition dans l'état où ils les auront trouvés.
- Toutes détériorations causées par leurs installations ou leurs marchandises, soit au matériel, soit au bâtiment, soit au sol occupé seront évalués par les architectes et mises à la charge de l'exposant.
- L'organisateur se réserve le droit exclusif de l'affichage dans l'enceinte du salon.

CONDITIONS GENERALES DE VENTE

7/ PROGRAMME DE VISITE

Les renseignements nécessaires à la rédaction du Programme de Visite ou autre document seront fournis par l'exposant sous sa responsabilité.
L'organisateur ne sera en aucun cas responsable des omissions, des erreurs de reproduction, de composition ou autres qui pourront se produire.

8/ AMENAGEMENT DES STANDS

Les faces de décors ou panneaux donnant sur les stands voisins devront avoir une finition peinture ou tissu uni de couleur beige ou écru, sans aucun logo, ni inscriptions. Les stands doivent être ouverts au maximum sur les allées. Les stands dits en îlots ne devront pas être fermés par des cloisons sur plus de 2/3 de leur façade le long de chaque allée du salon. La hauteur maximale de l'ensemble des constructions du stand est fixée à 2m50 pour les cloisons et à 2m80 pour les éléments de décorations (totem, enseigne). La sonorisation doit être inférieure à 50 décibels pour respecter le confort de chacun. Les exposants s'engagent à démonter et libérer les stands au plus tard le lendemain de la clôture de la manifestation à 12H.

9/ TARIF

Le montant forfaitaire de participation pour les stands ainsi que les tarifs des produits dérivés sont précisés sur le dossier de participation.

10/ CONDITIONS DE REGLEMENT

Le paiement des frais de participation ci-dessus s'effectue en deux versements :
-1er versement de 50% du montant TTC de la participation au salon, à titre d'acompte payable au moment de l'inscription.
-2ème versement de 50% du montant de la participation au salon (solde de la facture), au plus tard le 08/02/2015
Le non-règlement aux échéances prévues du montant de la participation entraîne l'annulation du droit à disposer non seulement de l'emplacement attribué mais aussi de tous les outils de communication et de promotion du salon qu'ils soient payants ou gratuits et déclenche par ailleurs la déchéance du terme pour l'ensemble des factures émises et non réglées dans le cadre de cette manifestation.
Ainsi, les stands, dont l'avance pour réservation, n'aurait pas été versée dans un délai de 48 heures à compter de la date de signature du dossier de participation, seront considérés comme libres. Les bons de sortie ne seront délivrés qu'aux exposants ayant procédé au règlement de la totalité de leur facture.

11/ RETARD DE REGLEMENT

Les délais de paiement ne peuvent être retardés pour quelque motif que ce soit. Toute somme non payée à son échéance entraînera de plein droit, sans mise en demeure préalable, l'allocation de dommages et intérêts forfaitaires dont le montant sera fixé par l'organisateur. Au cas où le dossier viendrait au contentieux ou ferait l'objet d'une injonction de payer, la dette complète sera majorée des frais de relance, de recommandés, des frais juridiques et d'huissier éventuels. Par ailleurs, toute somme non payée à son échéance entraînera l'exigibilité immédiate de l'ensemble des sommes facturées, arrivées ou non à échéance. Ensuite, même en cas de règlement partiel, toute somme non payée à son échéance pourra donner lieu à la suspension de toutes les commandes en cours jusqu'à l'obtention du règlement total des sommes dues.
Enfin, après un premier incident de paiement et même si ce dernier a été entièrement réglé, l'entreprise se réserve le droit d'exiger le paiement intégral à la commande des prochaines prestations.

12/ CONDITIONS D'ANNULATION

En cas de désistement ou en cas de non occupation du stand pour une cause quelconque, les sommes versées et/ou restant dues partiellement ou totalement, au titre de la location du stand, sont acquises par l'organisateur même en cas de relocation à un autre exposant. Dans le cas où un
exposant, pour une cause quelconque, n'occupe pas son stand à l'ouverture du salon, il est considéré comme démissionnaire. L'organisateur peut
disposer du stand de l'exposant défaillant sans que ce dernier puisse réclamer ni remboursement ni indemnité, même si le stand est attribué à un autre exposant.

13/ CONTESTATION

En cas de contestation, seule la législation tunisienne fait foi et seuls les tribunaux du siège de l'organisateur sont compétents.

Cachet et signature (obligatoire)